Mimikresonanz von Dirk W. Eilert

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

Mimikresonanz

Gefühle sehen. Menschen verstehen
Von Dirk W. Eilert



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's

Dass wir Menschen nicht nur mit Worten kommunizieren, erkennt man schon an den vielen Anspielungen auf Gefühle, die uns „ins Gesicht geschrieben stehen". In Mimikresonanz (2013) erfährst du, dass unsere nonverbale Kommunikation in vielen Situationen sogar noch unmittelbarer und daher präziser ist. V.a. Mimik und Gestik können viel über die wahren Emotionen einer Person verraten. Finde heraus, wie du sie lesen lernen kannst, um dich selbst und andere Menschen besser zu verstehen.

Wer diese Blinks lesen sollte

Angehende und fertige Psychologen, Therapeuten und Coaches, die die Bedürfnisse ihrer Klienten noch besser verstehen wollen
Kundenberater und Verkaufspersonen, die ihren Erfolg durch den richtigen Umgang mit den Gefühlen ihrer Kunden steigern wollen
Alle, die privat oder beruflich einfühlsamer mit anderen umgehen möchten

Wer das Buch geschrieben hat

Dirk W. Eilert wurde 1976 geboren und arbeitet heute v.a. als Trainer und Coach für nonverbale Kommunikation, insbesondere die Beobachtung und Deutung von Gesichtsausdrücken. Seine langjährige Erfahrung aus Forschung und Praxis verarbeitet er erfolgreich zu Sachbüchern. Neben Mimikresonanz hat er Titel wie Der Liebes-Code (2016) und 30 Minuten Mimik lesen (2015) veröffentlicht.

Was drin ist für dich: Gesichter, Gefühle und Menschen lesen lernen.

Wie oft wünschen wir uns im Alltag, die Gedanken anderer Menschen lesen zu können? In der Lage zu sein, diesen speziellen Blick zu verstehen oder diesen seltsam leeren Gesichtsausdruck zu deuten? Die Wahrheit ist, dass wir von Natur aus dazu in der Lage wären, Gesichter wie offene Bücher zu lesen. Wir begegnen jeden Tag Hunderten von Menschen in der Bahn, bei der Arbeit, auf der Straße und beim Einkaufen – und nehmen uns dennoch selten Zeit für einen aufmerksamen Blick in ihre Gesichter.

Dadurch sind unsere Fähigkeiten verkümmert, die feinen Nuancen emotionaler Ausdrücke zu erkennen, zu deuten und empathisch zu beantworten. Auch die sozialen Medien und mobilen Technologien tragen dazu bei, dass wir uns seltener wirklich aufmerksam ins Gesicht schauen. Diese Blinks erinnern dich daran, wie schön und wertvoll es sein kann, die Gestik und Mimik anderer Menschen zu erkennen und dahinter ihre wahren Gefühle zu sehen.

In diesen Blinks lernst du außerdem,

Mimikresonanz

Gefühle sehen. Menschen verstehen

Von Dirk W. Eilert



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's

Dass wir Menschen nicht nur mit Worten kommunizieren, erkennt man schon an den vielen Anspielungen auf Gefühle, die uns „ins Gesicht geschrieben stehen". In Mimikresonanz (2013) erfährst du, dass unsere nonverbale Kommunikation in vielen Situationen sogar noch unmittelbarer und daher präziser ist. V.a. Mimik und Gestik können viel über die wahren Emotionen einer Person verraten. Finde heraus, wie du sie lesen lernen kannst, um dich selbst und andere Menschen besser zu verstehen.

Wer diese Blinks lesen sollte

Angehende und fertige Psychologen, Therapeuten und Coaches, die die Bedürfnisse ihrer Klienten noch besser verstehen wollen
Kundenberater und Verkaufspersonen, die ihren Erfolg durch den richtigen Umgang mit den Gefühlen ihrer Kunden steigern wollen
Alle, die privat oder beruflich einfühlsamer mit anderen umgehen möchten

Wer das Buch geschrieben hat

Dirk W. Eilert wurde 1976 geboren und arbeitet heute v.a. als Trainer und Coach für nonverbale Kommunikation, insbesondere die Beobachtung und Deutung von Gesichtsausdrücken. Seine langjährige Erfahrung aus Forschung und Praxis verarbeitet er erfolgreich zu Sachbüchern. Neben Mimikresonanz hat er Titel wie Der Liebes-Code (2016) und 30 Minuten Mimik lesen (2015) veröffentlicht.

Was drin ist für dich: Gesichter, Gefühle und Menschen lesen lernen.

Wie oft wünschen wir uns im Alltag, die Gedanken anderer Menschen lesen zu können? In der Lage zu sein, diesen speziellen Blick zu verstehen oder diesen seltsam leeren Gesichtsausdruck zu deuten? Die Wahrheit ist, dass wir von Natur aus dazu in der Lage wären, Gesichter wie offene Bücher zu lesen. Wir begegnen jeden Tag Hunderten von Menschen in der Bahn, bei der Arbeit, auf der Straße und beim Einkaufen – und nehmen uns dennoch selten Zeit für einen aufmerksamen Blick in ihre Gesichter.

Dadurch sind unsere Fähigkeiten verkümmert, die feinen Nuancen emotionaler Ausdrücke zu erkennen, zu deuten und empathisch zu beantworten. Auch die sozialen Medien und mobilen Technologien tragen dazu bei, dass wir uns seltener wirklich aufmerksam ins Gesicht schauen. Diese Blinks erinnern dich daran, wie schön und wertvoll es sein kann, die Gestik und Mimik anderer Menschen zu erkennen und dahinter ihre wahren Gefühle zu sehen.

In diesen Blinks lernst du außerdem,

welche Gefühle sich weltweit in allen Kulturen identisch auf Gesichtern ausdrücken,

warum Japaner häufiger lächeln als Amerikaner, und

wie du anhand der Mimik Lügner entlarvst und deine Verkaufszahlen steigerst.

Körpersprache selbst und sie durch Empathie zu lesen, sind wichtige Voraussetzungen für ein glückliches Leben.

Emotionale Intelligenz. Das klingt ein bisschen nach einem Begriff aus der Vorschulpädagogik. Nach einer Fähigkeit, die man Kleinkindern vor der Entwicklung „echter“ Kompetenzen zuschreibt. Dabei steckt so unendlich viel mehr dahinter.

Nahezu alles, was wir Menschen tun, hat letztlich mit Emotionen zu tun. Unsere Handlungen zielen darauf ab, bestimmte Gefühle hervorzurufen und andere zu vermeiden. Wir gehen Beziehungen ein, um uns geliebt und geborgen zu fühlen und nicht allein zu sein. Wir sind soziale Wesen, deren Wohlbefinden unweigerlich an die Interaktion mit anderen gebunden ist. Darum sind wir von klein auf in der Lage, feinfühlig die Gefühle unserer Mitmenschen zu erkennen. Das geht soweit, dass wir sie nur angucken müssen, um am eigenen

Leibe zu empfinden, was ihnen widerfährt.
Verantwortlich für dieses Mitgefühl sind nach aktuellem Wissensstand sogenannte Spiegelneuronen in unserem Gehirn: Sie sind in der Lage, dieselben neuronalen Aktivitäten abzubilden, die wir in unserer Umgebung beobachten. Sie spiegeln sozusagen in uns die Emotionen, die wir bei anderen Menschen sehen. Genau deshalb ist die Fähigkeit zur Empathie so wichtig: Sie hilft uns, unsere eigenen Gefühle und die anderer Menschen zu verstehen, damit wir allein und in der Gemeinschaft glücklich sind.
Die Mimikresonanz beschäftigt sich dort mit menschlichen Gefühlen, wo sie ungefiltert und unmittelbar zum Ausdruck kommen: im Gesicht. Sie untersucht in ihren wesentlichen drei Teildisziplinen, wie wir Gefühle anhand mimischer Signale erkennen, interpretieren und angemessen verarbeiten können. Die Gesichts- und Körpersprache ist die älteste Kommunikationsform der Evolutionsgeschichte. Lange bevor unsere Vorfahren die ersten Worte wechselten, verständigten sie sich v.a. über Mimik und Gestik so, wie es heute auch Babys vor dem mündlichen Spracherwerb tun. Die Fähigkeit zur rein körperlichen Kommunikation verkümmert leider im Zuge des Erwachsenwerdens, kann aber mit etwas Übung schnell wieder erlernt werden.
Dass Emotionen besonders deutlich im Gesicht zu lesen sind, liegt an der direkten Verbindung zwischen unserer Gesichtsmuskulatur und dem limbischen System, der Zentrale unserer Gefühlsverarbeitung. Das kannst du ganz einfach im Selbsttest überprüfen: Egal in welcher Verfassung du dich just in diesem Moment befindest, versuche mal so richtig ehrlich zu lächeln. Und lausche in dich hinein, um zu hören, was passiert.

Sensibilität für Emotionen anderer beginnt mit der Trennung zwischen Beobachtung und Deutung.

Soso. Gefühle lesen kann man also lernen. Bloß wie? Der Anfängerkurs in Sachen Mimikresonanz beginnt mit der Übung, zwischen Beobachtung und Deutung zu unterscheiden. Stell dir vor, du stehst in der Bahn und jemand sieht dich böse an. Stopp! Da geht es schon los.
Bloße Beobachtung ist erstmal nur objektiv. Du versuchst zunächst, innerlich so urteilsfrei wie möglich zu beschreiben, was du siehst. Dann kannst du Stück für Stück den Kontext in Betracht ziehen und zum Schluss zur subjektiven Deutung übergehen, bei der du überlegst, was ein Gesichtsausdruck bedeuten könnte. Du weißt nicht, ob dich die Person in der Bahn böse anguckt. Du siehst erstmal nur, dass sie eindringlich in deine Richtung guckt, die Augenbrauen zusammenzieht und die Nase rümpft.
Sei dir bewusst, dass bei der Deutung der Gesichtsausdrücke anderer immer auch deine eigenen Gefühle, deine aktuelle Verfassung und

deine Beziehung zu dieser Person zum Tragen kommen. Je besser du dich von diesen Faktoren loslösen kannst, desto neutraler und objektiver beobachtest du. So merkst du womöglich, dass bestimmte mimische Ausdrücke ganz unterschiedliche Auslöser und Bedeutungen haben können. Die Person in der Bahn liest vielleicht nur angestrengt ein Werbeplakat dicht über deinem Kopf. Oder sie ärgert sich wirklich – nur nicht über dich, sondern über ihren Chef oder eine andere Erinnerung.

Kurzum: Du musst den Kontext betrachten, wenn du Mimik möglichst adäquat deuten möchtest. Für eine gute Kontextanalyse musst du verschiedene Faktoren berücksichtigen:

Frage dich, in was für einer Situation die Kommunikation stattfindet. Was ist das für ein Gespräch? Wie fing es an, und wo soll es hinführen? Was geschah davor und was bildet den Rahmen für die Unterhaltung? Frage dich dann, was für eine Beziehung ihr beide bzw. die Gesprächsteilnehmer haben. Was war die Quelle, der Trigger des Gesichtsausdrucks? War es ein innerer Auslöser, bei dem sich die Person an etwas erinnert oder gar etwas antizipiert hat? Oder war es ein äußerer Auslöser, bei dem jemand anderes durch eine Äußerung oder Handlung bestimmte Gefühle bei der beobachteten Person auslöste?

Spricht die Person in dem Moment der Gefühlsregung selbst oder hört sie zu? Passt der Gesichtsausdruck zum Inhalt dessen, was gesagt wird? Je mehr du über den Kontext einer bestimmten Mimik weißt, desto objektiver kannst du sie deuten.

Mimik zeigt sich unterschiedlich lang und erfüllt verschiedene kommunikative Zwecke.

Manche Gefühle stehen anderen Menschen buchstäblich ins Gesicht geschrieben. Wenn jemand völlig aufgelöst aussieht oder Rotz und Wasser heult, wissen wir alle, dass etwas im Argen ist. Schwieriger wird es, wenn jemand seine Gefühle verbergen möchte.

Die Mimikresonanzforschung unterscheidet zwischen verschiedenen Formen von Gesichtsausdrücken: Makroexpressionen, Mikroexpressionen und subtilen Expressionen. Makroexpressionen sind – der griechische Wortstamm deutet es an – prototypische Vollausdrücke. Das Gefühl kommt wie beim sprichwörtlich strahlenden Gesicht auf dem vollen Antlitz zum Ausdruck. Sie dauern in der Regel zwischen 0,5 und 4 Sekunden und tauchen unter „normalen“ Umständen auf, unter denen wir unsere Emotionen bewusst und beeinflusst gewähren lassen.

Mikroexpressionen sind zwar auch Vollausdrücke, meist aber nur 40-500 Millisekunden lang sichtbar und dadurch schwer zu erkennen. Sie tauchen meist dann auf, wenn jemand relativ starke Emotionen verbergen möchte oder sich ihrer noch gar nicht bewusst ist. Sie sind

wie kurze und direkte Funkenschläge aus dem limbischen System, die sich weder steuern noch kontrollieren lassen und gerade deshalb so viel über die wahren Gefühle einer Person verraten.
Sie wurden erstmals wirklich entdeckt, als sich die Psychologen Ernest Haggard und Kenneth Isaacs in den 1960er-Jahren die Aufzeichnungen einzelner Therapiesitzungen in Zeitlupe ansahen. Sie bemerkten, dass immer wieder flüchtige Ausdrücke von Trauer, Angst oder Wut über die Gesichter der Patienten huschten, die ihren Äußerungen widersprachen und bis dahin nie berücksichtigt wurden.
Subtile Expressionen treten als Teil einer Makro- oder Mikroexpression mit einer Dauer von unter 500 Millisekunden ebenso kurz auf, können aber sowohl unwillentlich als auch willentlich sein. Meist ist das entsprechende Gefühl dann gerade erst in der Entstehung begriffen.
Auch du kannst deine Wahrnehmungsfähigkeit dieser drei Expressionsstufen trainieren, indem du dir z.B. Videos von Talkshows oder Interviews ansiehst und ganz bewusst auf die Mimik der Gesprächspartner achtest. Dabei wirst du wie die Forscher herausfinden, dass wir Mimik und Gestik je nach Situation unterschiedlich einsetzen:
Wenn wir z.B. ärgerlich gucken, drücken wir Emotionen aus. Wenn wir konzentriert die Stirn runzeln und man es förmlich dahinter arbeiten sieht, spiegelt unser Gesicht den Ablauf kognitiver Prozesse. Wenn wir die Mundwinkel herunter- und die Augenbrauen hochziehen, drücken wir wie mit einem Achselzucken symbolisch aus, dass wir etwas nicht wissen. Und wenn wir jemanden mit einem Lächeln oder einer Handbewegung zum Weitersprechen motivieren, haben diese Bewegungen regulierende Wirkung.
Aber woher wissen wir überhaupt so genau, welcher Gesichtsausdruck welches Gefühl andeuten kann?

Es gibt sieben weltweit identische Basisemotionen, von denen drei einfach zu erkennen sind.

Das Stichwort prototypischer Gesichtsausdruck ist bereits gefallen. Es scheint Gesichtsausdrücke zu geben, die überall auf der Welt kulturübergreifend gleich sind. Aber welche sind das?
Der Psychologe Paul Ekman begab sich in den 1960er-Jahren auf eine langjährige Forschungsreise, die ihn in viele Winkel der Erde und zur folgenden Erkenntnis führte: Es gibt sieben Basisemotionen, die sich überall auf dem Erdball gleich in der Körpersprache der Menschen ausdrücken. Sieben Emotionen, die durch die gleichen Trigger die gleichen Reaktionen im Körper und Gehirn der Menschen auslösen und mimisch identisch realisiert werden: Ekel, Verachtung, Freude, Angst, Überraschung, Ärger und Trauer.
Ekman erstellte ein eigenes System zur Erfassung und Beschreibung dieser universalen Gesichtsausdrücke: das Facial Action Coding

System FACS. Er unterteilte die Feinmotorik des Gesichts in Bewegungseinheiten, denen er wiederum Zahlenwerte zuwies. Je nachdem, wie viele Bewegungseinheiten bei einem Gesichtsausdruck zum Einsatz kamen, unterteilte er die sieben Basisemotionen in „einfache“ und „komplexe“ Expressionen. Sehen wir uns zuerst die drei einfachen an: Ekel, Verachtung und Freude. Die entsprechenden Ausdrücke werden durch eine einzige Bewegungseinheit realisiert.
Wir haben bereits erfahren, dass unsere Gesichtsmuskulatur direkt mit unserem emotionalen Gehirn, dem limbischen System, verknüpft ist. Am besten fühlst du die folgenden Beschreibungen also am eigenen Körper nach, wenn du sie nachahmst oder dir die Gesichter bildlich vorstellst.
Ekel wird zuverlässig durch schmutzige oder abstoßende Gegenstände oder Sachverhalte ausgelöst. Wenn wir uns z.B. vor einem verdreckten Raststättenklo ekeln, ziehen wir die Augenbrauen zusammen, rümpfen die Nase und ziehen die Ober- oder Unterlippe hoch. Dieser mimische Ausdruck wird dann oft zusätzlich durch ein seitliches Abwenden oder gar Schütteln des Oberkörpers und langsame, tiefe und leise Artikulation begleitet.
Verachtung empfinden wir, wenn sich jemand unmoralisch verhält oder eine besonders miserable Leistung erbringt. Auffälligstes mimisches Signal für dieses Gefühl ist das einseitige Hochziehen des Mundwinkels, das durch ein Anheben oder Neigen des Kopfes und eine tiefe und leise Stimme begleitet werden kann.
Freude fühlen wir, wenn wir Ziele oder Wünsche erreichen und Bedürfnisse befriedigen. Der prototypische mimische Ausdruck sind beidseitig angehobene Mundwinkel und ein Absenken der Augenlidfalten. Er wird oft durch lebhafte Bewegung und eine lautere, schnellere und höhere Stimmlage begleitet.
Die restlichen vier Basisemotionen drücken sich in komplexen Expressionen aus.
Die vier komplexen Basisemotionen – Angst, Überraschung, Ärger und Trauer – unterscheiden sich in ihrem mimischen Ausdruck v.a. dadurch, dass verschiedene Bewegungseinheiten im Gesicht kombiniert werden.
Angst fühlen wir besonders dann, wenn wir unser körperliches oder psychisches Wohl bedroht sehen, z.B. wenn wir uns nachts auf dem Nachhauseweg verfolgt fühlen. Dabei ziehen wir sowohl die oberen Augenlider als auch unsere Brauen hoch und zusammen, sodass sich Querfalten in der Stirnmitte bilden. Die Unterlider werden angespannt, die Lippen wölben sich leicht nach außen. Begleiterscheinungen sind zurückweichende Bewegungen oder gar eine komplette Starre, wenn wir „vor Angst gelähmt sind“. Dazu atmen wir schneller, erblassen und sprechen höher und schneller.

Überraschung empfinden wir typischerweise angesichts neuer und unerwarteter Ereignisse oder Informationen. Unser Mund öffnet sich entspannt, sodass die sprichwörtliche Kinnlade nach unten klappt, während wir die Augenbrauen und Augenlider hochziehen. Im Gegensatz zur Angst beschreiben unsere Brauen hier jedoch eine natürliche Bogenform. Ansonsten atmen wir auch hier plötzlich rascher und sprechen höher und schneller als normal.

Ärgerlich werden wir, wenn wir uns im Erreichen unserer Ziele behindert oder unseren Werten missachtet fühlen, oder uns selbst oder andere unrecht behandelt sehen. Das kann schon damit losgehen, dass wir morgens die Bahn verpassen, in Stau geraten oder uns der Computer abstürzt, bevor wir ein wichtiges Dokument speichern konnten. Dann pressen wir die Lippen zusammen, spannen die unteren Augenlider an, ziehen die oberen Lider hoch und die Augenbrauen nach unten und zusammen, sodass sich zwischen den Augen die berühmte „Zornesfalte“ bildet. Manchmal schieben wir dazu den Unterkiefer vor, spannen unseren gesamten Muskeltonus an, verändern unsere Gesichtsfarbe in die rotstichige Richtung und sprechen höher, lauter und schneller.

Traurig sind wir, wenn wir jemanden oder etwas Wichtiges verlieren, vermissen oder Verlust antizipieren. Dieses Gefühl drücken wir häufig aus, indem wir den Kinnbuckel anheben, dazu die Mundwinkel herunterziehen und die Augenbrauen innen so hochschieben, dass sie eine Art Dach bilden und uns die Stirn quer in Falten legen. Dazu kann es sein, dass wir den Blick oder den Kopf senken, unseren Körper schlaff und matt zusammensinken lassen, uns nur schwer und träge bewegen und tief, langsam und leise sprechen.

Bei aller Universalität sollten wir beachten, dass jeder Mensch unterschiedliche Dinge als Auslöser komplexer Gefühle interpretieren kann. Der eine hat z.B. Angst vor Spinnen, der andere hingegen ganz akut davor, verlassen zu werden.

Es gibt fünf weitere Empfindungen, die an vielen Orten der Welt gleich ausgedrückt werden.

Natürlich gibt es mehr als nur diese sieben Basisemotionen. Einige von ihnen werden je nach Kultur anders ausgedrückt, aber es gibt doch noch ein paar Regungen, die fast immer und überall gleich zur Geltung kommen.

Der Psychologe Silvan Tomkins erweiterte Ekmans Modell der sieben Basisemotionen 1981 um drei weitere Emotionen, die seiner Einschätzung nach ähnlich oder annähernd universell waren: Interesse, Schuld und Verlegenheit bzw. Scham.

Unser Interesse erwacht meist dann, wenn wir etwas Neuem begegnen, das uns nützen oder unser Leben bereichern könnte. Dabei können verschiedene mimische Bewegungseinheiten zum Einsatz

kommen: ein leichtes Hoch- und Zusammenziehen der Augenbrauen oder ein leichtes Hochziehen der oberen Augenlider, geschürzte Lippen und vielleicht sogar ein leicht geöffneter Mund. Manchmal ergänzen Menschen diesen Ausdruck gestisch durch eine aufrechte oder nach vorn geneigte Haltung, eine leicht schräge Kopflage, erhöhte Muskelspannung und eine höhere und schnellere Aussprache.
Verlegenheit und Scham sind zwei Punkte eines emotionalen Spektrums. Wir fühlen uns abrupt unwohl, weil plötzlich große Aufmerksamkeit auf uns gerichtet wird, uns ein Fauxpas unterläuft oder wir in eine heikle Situation geraten – z.B. weil wir eine andere Person auf Essensreste zwischen den Zähnen aufmerksam machen müssen. Verlegenheit äußert sich dabei meist durch ein angedeutetes, unterdrücktes Lächeln. Bei der vergleichsweise stärkeren Scham ist der Ausdruck nahezu identisch zur Trauer und nur durch zusätzliche Gesten erkennbar: ein Abwenden des Blickes, das Drehen oder Senken des Kopfes, das Berühren oder Bedecken des Gesichts, Erröten und eine leisere Sprechweise.
Schuld empfinden wir, wenn wir moralische oder ethische „Regeln" verletzen und uns des Fehlers voll bewusst sind. Auch dann ist der mimische Ausdruck nahezu identisch zu dem der Trauer.
Schmerz ist zwar keine emotionale Regung, sein mimischer Ausdruck ist aber auch fast überall auf der Welt gleich und manchmal ein wertvolles Indiz für bestimmte Gefühle. Schmerz ist nämlich nicht immer gleich physisch: Seelische Erfahrungen können genauso „schmerzhaft" sein, wie uns z.B. überhöhte Preise für eine Sache „wehtun". Wir drücken ihn mimisch aus, indem wir die Augenbrauen zusammenziehen, möglicherweise die Augen zusammenkneifen, schließen oder blinzeln und die unteren Augenlider anspannen, die Nase rümpfen, die Wangen anheben, die Oberlippe hoch- und die Mundwinkel seitwärts ziehen.

Bestimmte mimische Bewegungen und Teilexpressionen sind Hinweise auf subtile Gefühle.

Wir haben neben den zuvor beschriebenen Vollausdrücken auch schon von subtilen Expressionen gehört. Stell dir vor, du verkaufst ein paar Sachen auf dem Flohmarkt und machst einem Interessenten ein Preisangebot. Er zieht leicht die Augenbrauen zusammen und die Oberlippe hoch. Der Teilausdruck ist subtil, aber deutlich: Schmerz. Seine finanzielle Schmerzgrenze ist erreicht. Der Preis tut ihm weh.
Solche subtilen Expressionen lassen mitunter ähnlich zuverlässige Schlüsse auf die Gefühle anderer Menschen zu. Sie treten entweder als schwache, angedeutete Version eines Vollausdrucks auf oder als Teilausdruck. Konkret bedeutet das, dass sich die zuvor beschriebenen prototypischen Gesichtsausdrücke nur in einem oder maximal zwei der drei Gesichtsbereiche abspielen: a) an Stirn oder

Augenbrauen, b) an Augen und Nase oder c) an Mund und Kinn. Sie sind noch einen Deut schwerer zu erkennen, aber nicht minder deutliche Signale für bestimmte Gefühle:

Wer die Augenbrauen innen zur Gesichtsmitte hin anhebt, empfindet möglicherweise eine leise Trauer oder ein verwandtes, abgeschwächtes Gefühl wie Mitleid oder Niedergeschlagenheit. Wer die Augenbrauen zusammenzieht und so die Stirn in ihre berühmten Falten legt, empfindet häufig Angst oder Sorge. Hochgezogene obere Augenlider und gleichzeitig angespannte Unterlider sind ein klares Signal für Angst. Wenn dabei aber gleichzeitig auch die Augenbrauen zusammengezogen sind, haben wir es eher mit Ärger zu tun.

Das leichte Herunterziehen der Mundwinkel deutet zuverlässig auf beginnende oder unterdrückte Trauer hin, und angespannte Lippen sind ein sicheres Zeichen für Ärger. Unterscheide hier, dass angespannte Lippen nur eingerollt und schmal werden, aber nicht zu blutleeren Strichen aufeinandergepresst.

Andere Teilexpressionen sind weniger eindeutig und brauchen Kontext, um sie bestimmten Gefühlen zuzuordnen. Das Zusammenziehen oder Senken der Augenbrauen z.B. ist genau wie die Anspannung der unteren Augenlider meist ein zuverlässiges Zeichen für Ärger. Es kann aber auch einfach auf Konzentration oder fragendes Interesse hindeuten. Analog dazu steht das Hochziehen bzw. „Aufreißen“ der oberen Augenlider bei kurzer Dauer eher für Überraschung, ansonsten mit großer Wahrscheinlichkeit für aufwallende Angst.

Eine gerümpfte Nase drückt meist Ekel aus, kann aber auch für Schmerz stehen. Schlaffe, abgesenkte untere Augenlider können auf Müdigkeit, Langeweile oder gar Trauer hindeuten. Beachte bei so subtilen Teilausdrücken also immer auch den Kontext. Bleibt die Frage, warum manche Gefühle nur subtil oder gar unterdrückt an die Oberfläche vordringen?

Gefühlsausdrücke können viel über Persönlichkeiten, Biografien und soziale Umstände aussagen.

Generell hat jeder von uns schon mal aus den verschiedensten Gründen Gefühle wie Trauer oder Wut unterdrückt, weil der Moment nicht der richtige war, die Emotion unangebracht oder das Umfeld keines, vor dem man Empfindsamkeit zeigen wollte. Das bedeutet, dass immer auch unser Umfeld eine Rolle dabei spielt, ob und wie sehr wir unsere Gefühle ausdrücken.

Natürlich ist es schön, wenn Gefühle rein und unverfälscht nach außen dringen können. In vielen Momenten des Lebens werden sie aber auch verstärkt oder übertrieben, simuliert, abgeschwächt oder gar komplett neutralisiert oder durch einen anderen Ausdruck überspielt. Ein bisschen wie das klare akustische Signal, das aus einer E-Gitarre

kommt und im Verstärker und vorgeschalteten Effektgeräten modifiziert wird. Wie und wann wir unser emotionales Signal mimisch darstellen, ist von Person zu Person verschieden und von weiteren Faktoren wie familiär oder kulturell tradierten Mustern abhängig.
Paul Ekman untersuchte den Einfluss kultureller Unterschiede bei einem Versuch im Jahr 1972. Er verglich, wie Japaner und US-Amerikaner jeweils auf Bilder negativer Ereignisse reagierten. Er beobachtete, dass Japaner bemüht waren, ihre wahren Emotionen in Anwesenheit des Versuchsleiters hinter einem Lächeln zu verbergen. Es schien also in der japanischen Kultur weniger gängig zu sein, negative Gefühle ungefiltert auszudrücken. Genau wie unsere Kultur hat auch unsere Familie großen Einfluss auf unseren emotionalen Ausdruck, indem sie uns expressive Muster vorlebt oder gar normativ durch Bestrafung einbläut.
Abgesehen von diesen äußeren Einflüssen kommt jeder Mensch bereits mit seiner ganz eigenen Persönlichkeit zur Welt, die seinen Umgang mit Gefühlen entscheidend prägt. Die Persönlichkeitspsychologie unterscheidet zwischen vier grundlegenden Persönlichkeitstypen:
Der Macher ist tendenziell proaktiv und objektbezogen, d.h. er arbeitet aus eigenem Antrieb energisch auf Ziele zu. Sie zu erreichen ist ihm wichtiger als zwischenmenschliche Beziehungen. Er kann aggressive Emotionen wie Ärger oder Verachtung offen zeigen, während er defensive Emotionen wie Angst oder Trauer eher abschwächt, neutralisiert oder ganz überspielt.
Der Denker ist tendenziell reaktiv und objektbezogen: Er handelt vorsichtig und gewissenhaft nach vorgegebenen Regeln und verlässt sich lieber auf objektive Fakten als auf irrationale Menschen. Darum ist seine Mimik eher kontrolliert bis ausdruckslos oder eine zuweilen schwer lesbare Mischung aus defensiven und aggressiven Ausdrücken.
Der Bewahrer ist tendenziell reaktiv und personenbezogen. Er ist einfühlsam und verlässt sich in seiner Verbindlichkeit lieber auf Altbewährtes, statt ständig neue Kontakte zu knüpfen. Er schwächt oder maskiert aggressive Emotionen, drückt Verlegenheit, Trauer und Angst offen aus und pegelt sich im Ruhezustand bei einem sozialen Lächeln ein.
Der Entertainer ist tendenziell proaktiv und personenbezogen: Er ist extrovertiert und im emotionalen Ausdruck versiert, sodass er schnell und gerne neue Kontakte knüpft. Er zeigt häufig Interesse, Überraschung und Freude, möchte negative Emotionen von Natur aus aber lieber abschwächen, neutralisieren oder maskieren.
Auch Körpersprache und Sprechweise können viel über Charakter und emotionalen Zustand verraten.

Es gibt Menschen, deren Ärger man selbst aus großer Entfernung deutlich sehen kann – z.B., weil sie offensichtlich mit wild fuchtelnden Armen in ein lautes, hitziges Streitgespräch verwickelt sind. Neben der Mimik gehören also auch die Gestik und die Stimme zur nonverbalen Kommunikation.
Gesten können ganz unterschiedliche kommunikative Funktionen erfüllen. Wer z.B. von einem runden Raum erzählt und dabei mit der Hand einen Kreis in der Luft beschreibt, verwendet einen gestischen Illustrator. Er malt oder zeichnet mit Gesten nach, was er sagt. Das können sowohl konkrete Dinge wie die runde Raumform als auch abstrakte Zusammenhänge sein, wie der Bezug auf die Vergangenheit, wenn wir z.B. mit einem symbolischen Wurf nach hinten über die Schulter illustrieren, dass wir eine Sache endgültig abhaken.
Adaptoren sind Berührungen, mit denen wir uns selbst oder andere beruhigen. Achte mal darauf, wie oft wir uns in Stressmomenten selbst streicheln, andere beschwichtigend am Arm fassen oder jemandem durch das Berühren von Objekten oder auch Tieren bedeuten, dass keine Gefahr besteht. Wie oft und stark wir solche Gesten wann einsetzen, hängt erneut mit unserem kulturellen Hintergrund, unserer Persönlichkeit und unserem aktuellen Gemüt zusammen.
Um von der Beobachtung dieser Gesten auf Letzteres, also die inneren Vorgänge einer Person, schließen zu können, müssen wir einen Vergleich zu ihrem „normalen“ Verhalten herstellen können. Wenn jemand z.B. in einem Gespräch plötzlich deutlich mehr Illustratoren einsetzt als sonst, ist er offensichtlich emotional involviert und „voll bei der Sache“. Verwendet er weniger Illustratoren als normal, ist er womöglich gelangweilt, unkonzentriert oder abgelenkt und traurig. Die gesteigerte Verwendung von Adaptoren ist hingegen ein deutliches Signal für einen höheren Stresspegel, der durch die beruhigenden Gesten ausgeglichen werden soll.
Wie wir unsere Stimme einsetzen, hängt erneut eng mit den zuvor beschriebenen Persönlichkeitstypen zusammen. Die proaktiven Macher und Entertainer sprechen meist klar und versiert in ganzen Sätzen. Die reaktiven Denker und Bewahrer dagegen sprechen häufig in langen, unvollständigen Sätzen und verwenden den vagen Konditional, passive Verben und Schlüsselworte wie „analysieren“ und „nachdenken“. Macher und Denker ähneln sich in ihrer Objektbezogenheit, die sie eher über Dinge als Menschen sprechen lässt, während die personenbezogenen Bewahrer und Entertainer lieber über Menschen und Gefühle reden.
Jetzt, da wir einiges darüber gelernt haben, was uns Mimik und Gestik über andere Menschen und ihre Gefühle verraten können – was machen wir mit diesem Wissen?

Unser Wissen über Gefühle lässt uns angemessen mit ihnen umgehen, ohne sie ständig interpretieren zu müssen.

Gefühle sind eigentlich so allgegenwärtig, dass sie z.B. im Berufsalltag erstaunlich selten Thema sind. Stell dir aber z.B. vor, du befindest dich mitten in einem sachlichen oder formellen Gespräch, als du plötzlich eindeutige Signale von Trauer im Gesicht deines Gesprächspartners erkennst. Was machst du?

Du hast im Grunde zwei Möglichkeiten, achtsam zu reagieren, ohne gleich zu interpretieren. Die erste besteht darin, innezuhalten und dein Gegenüber nonverbal durch Gestik und Mimik zu ermutigen, seine Gedanken oder Gefühle frei zu äußern. Die andere Möglichkeit wäre eine verbale Spiegelung, bei der du deine Beobachtungen feinfühlig, aber offen aussprichst: „Sie runzeln die Stirn?" Vermeide auch hier möglichst den vorschnellen Schluss auf bestimmte Gefühle wie bei der Aussage „Sie gucken so skeptisch." Die vorsichtige, ergebnisoffene Frage lässt direkt Raum für eine einfache Zustimmung, die sich positiv auf das weitere Gespräch auswirkt.

Die universellen Ausdrücke der Basisemotionen sind zwar leichter zu erkennen, wenn du sie innerlich deutest. Um auf die jeweiligen Gefühle einzugehen, solltest du dennoch ein paar Dinge beachten. Sei so präzise in deiner Beobachtung und so sensibel in deiner Antwort wie möglich. Am besten vermeidest du den Stoß vor den Kopf, indem du zurückhaltende Ich-Botschaften formulierst wie „Ich habe den Eindruck, Sie machen sich Sorgen." Sei wertschätzend und versuche immer, die Gefühle und die Privatsphäre der anderen Person zu respektieren.

Darüber hinaus gibt es durchaus konkrete Möglichkeiten, adäquat auf klare Gefühle zu reagieren. Negative Emotionen wie Angst, Ärger oder Ekel kannst du getrost physisch oder verbal aus dem Weg räumen. Ekel kann auch ein Zeichen für Ablehnung oder Enttäuschung sein. Frage die Person in diesem Fall am besten, was sie sich wünscht und wie du ihr helfen kannst. Ähnliches gilt für Verlegenheit: Mache dem anderen behutsam Mut, über die Gründe für sein Unwohlsein zu reden.

Ein so komplexes und intimes Gefühl wie Trauer lässt du am besten einfühlsam unkommentiert, aber manchmal braucht es doch eine aktive Thematisierung oder die Suche nach einem tröstenden Wertersatz. Wenn z.B. ein Kind sein liebstes Plüschtier oder Spielzeug verliert, kannst du gemeinsam mit ihm ein neues aussuchen oder ihm sogar erklären, dass Verlust und Abschied zum Leben dazugehören.

Positive Gefühle lassen sich natürlich ungleich unverkopfter beantworten. Wenn jemand Freude empfindet, ist es am allerbesten, ihn zuerst einmal empathisch und ehrlich zu bestärken. Auch Interesse kannst du sofort durch entsprechende Angebote bedienen – oder noch

besser einen Spannungsbogen aufbauen, der die Befriedigung aufschiebt und später umso intensiver macht.

Kompetenz im Bereich Mimikresonanz kann sowohl privat als auch beruflich nützlich sein.

Eine gewisse Sensibilität im Bereich Mimikresonanz macht unser Zusammenleben also durchaus einfacher und schöner. Mimikresonanz kann aber noch mehr – z.B. Lügner und Betrüger überführen!

Lügner kannst du z.B. daran erkennen, dass sich ihre Aussage nicht mit ihrem mimischen Ausdruck deckt, oder daran, dass sie bestimmte Emotionen erkennbar mit einem Lächeln überspielen. Wenn du z.B. deinen Schneider fragst, ob er deine Kleider auch wirklich zum dringenden Termin nächste Woche fertig hat, und er vor seinem „Ja" kurz zu einem Kopfschütteln ansetzt, solltest du misstrauisch werden. Oft sprechen Lügner dann auch höher und schneller, wobei besonders die höhere Stimmlage auf Angst hindeutet.

Die häufigsten Emotionen beim Lügen sind Angst, Schuld und Freude: Angst aufzufliegen, Schuld wegen des Vertrauensbruchs und Freude darüber, einen kleinen Moment lang „der Klügere" zu sein. Mit etwas Übung lassen sich diese Gefühle aber leicht erkennen und weiter forcieren, um den Lügner zum Eingeständnis zu zwingen. Du kannst z.B. erst die Angst weiter schüren, indem du auf die negativen Folgen einer möglichen Lüge hinweist, dem Lügner aber gleichzeitig die Möglichkeit einräumst, seine Aussage ohne Sanktionen zu revidieren. Oder du appellierst an sein Schuldgefühl und betonst ganz bewusst eure bisher so vertrauensvolle freundschaftliche oder geschäftliche Beziehung.

Mimikresonanz kann sogar ganz konkret geschäftsfördernd sein. Wenn du z.B. siehst, wie dein Kunde bei einer Verhandlung die Nase rümpft, ist das ein klares Signal für Unzufriedenheit oder Skepsis. Steuere diesem Gefühl so früh wie möglich durch feinfühlige Nachfragen gegen, bevor du fortfährst. Das negative Gefühl sollte ganz aus der Welt sein, weil es deine nächsten Aussagen und Bemühungen sonst noch eine ganze Weile lang überschatten kann. Wenn dein Kunde erfreut ist, bist du natürlich offensichtlich auf dem richtigen Kurs. Bei einem überraschten Ausdruck solltest du kurz warten, welche Emotion als nächstes folgt. Und bei Interesse legst du am besten gleich mit adäquatem Input nach. Achte auch anhand seines Verhaltens und seiner Sprache darauf, um was für einen Persönlichkeitstyp es sich vermutlich handelt. Dann kannst du deine eigenen Bewegungen und Äußerungen anpassen und sein Vertrauen stärken.

Du siehst: Es gibt viele Möglichkeiten, ein gewisses Feingefühl für die Mimik und Gestik anderer Menschen zum Guten einzusetzen. Gelegenheiten, es zu trainieren, bietet das Leben genug.

Zusammenfassung

Die Kernaussage dieser Blinks ist:

Das Paradoxe ist: Wir Menschen sind von Natur aus mit Spiegelneuronen für das sensible Nachempfinden fremder Gefühle gewappnet, verlernen die Fähigkeit aber in unserem schnellen, unpersönlichen Alltag. Da hilft die Forschungsdisziplin der Mimikresonanz. Sie beschäftigt sich mit Gesichtsausdrücken, die bestimmte universelle und kulturspezifische Emotionen abbilden.

Was du konkret umsetzen kannst:

Lerne Gesichter zu lesen.

Du willst die Mimik und Gestik anderer Menschen schneller lesen können? Bitte einen Freund, sich vor dich zu setzen und ganz bewusst verschiedene Emotionen auszudrücken. Sieh jedes Mal nur ein bis zwei Sekunden hin, bevor du mit geschlossenen Augen beschreibst, was du siehst.

Lerne, geschickt zu verkaufen.

Erstelle dir vor deinem nächsten Verkaufsgespräch ein regelrechtes Skript. Sorge dann im Meeting dafür, dass sich dein Kunde wohlfühlt. Finde anschließend heraus, was er erwartet, befürchtet oder braucht. Achte darauf, was er für ein Persönlichkeitstyp ist – ein Macher, Denker, Bewahrer oder Entertainer. Passe dein Verhalten und deine Sprechweise an, erkenne Warnsignale und Einwände frühzeitig und räume sie aus dem Weg.

Buch im Amazon Shop